

Kommentarer til NKOM; Varsel om vedtak - Prisregulering og krav om regnskapsmessig skille for fast mobilt bredbånd

Kommentarer til Hovedprinsippene for utforming av en marginskvistest:

3.1.1 Relevant markedsandel

JetNett støtter vurderingene NKOM kommer med rundt byttebarrierer grunnet låst utstyr, samt at Telenor i dette markedet har fått et betydelig forsprang på andre tilgangskjøpere. I dagens situasjon vil det være store byttebarrierer for alle de kundene som har trådløst bredbånd fra Telenor. Disse kundene må bytte sitt eksisterende 4G eller 5G utstyr (inkludert antenne), noe som også krever en montør. Dette har både en høy kostnad, samt at det medfører en del ledetid og merarbeid. I tillegg representerer dette en lite bærekraftig modell for konkurranse i markedet, da utstyret som kunden allerede har kjøpt fra Telenor, og som teknisk sett kunne vært benyttet med bare et nytt SIM-kort fra en tilgangskjøper, blir overflødig og ikke kan gjenbrukes. Som NKOM selv skriver: «... er dette et forhold som kan føre til at en effektiv alternativ tilbyders markedsandel blir lavere enn om sluttkunden kunne gjenbrukt en allerede monterte utendørs antenne ved bytte av FMBB-tilbyder.».

Men JetNett mener at markedsandelen som legges til grunn for den effektive, alternative tilbyderen må være lavere enn 15% til å begynne med, slik at det er mulig å sikre effektiv konkurranse også i markedets etableringsfase. Den kundebasen Telenor allerede har opparbeidet seg, før det har vært mulig for tilbydere å komme inn i markedet, er effektivt skjermet for konkurranse. Dette utgjorde ved Q1 rapporteringen fra Telenor totalt 79 000 kunder. Disse kundene må trekkes fra totalgrunnlaget slik at den effektive, alternative tilbyderen ikke kan forventes å ha høyere markedsandel enn 5%, inntil en eventuell endring av spillereglene for låsing av utstyr, også kalt operatørlås.

Vi viser for øvrig til de grundige vurderingene av Telenors generelle dominans i mobilmarkedene i Gulating lagmannsretts dom av 24. juni 2021. Som kjent er Telenor ilagt Norges historiens største overtredelsesgebyr for misbruk av deres dominerende stilling i mobilmarkedet ved å hindre eller forsinke det tredje nettet. Misbruket har klare paralleller til det som nå skjer i FWA-markedet ved at Telenor igjen forsinke og hindrer ny konkurranse i markedet basert på deres eksisterende sterke markedsstilling. Vi minner om at Gulating lagmannsrett, i likhet med både Konkurransetilsynet og Konkurransklagenemnda, viser til at Telenor har en bevisst *strategi* om å forsinke det tredje mobilnettet. Vi ber Nkom ta dette med i betraktning når Telenors markedsposisjon, og behovet for tiltak og justeringer i marginskvistesten utformes.

3.5 Beregning av relevante inntekter

JetNett forstår det slik at NKOM her vil ta hensyn til alle rabatter som gis til slutt kunder i markedet basert på rapporterte inntekter. Vi ønsker å presisere at man her får med seg alle rabatter som gis i markedet, både på abonnement og på oppstartskostnader. Sistnevnte inkluderer både installasjonskostnader, utstyr som kunden må ha for å kunne benytte tjenesten FMBB, samt rabatterte finanskostnader (renter og gebyr) ved nedbetaling over tid. Rabattnivået for inneværende

år, som forøvrig er høyere enn i foregående år, må hensyntas i beregningene for å gjøre testen effektiv og egnet til å støtte konkurransen i tråd med formålet.

3.7 Referansetidsrom

Skal det være noen form for konkurranse i dette markedet må det være mulig for en sluttkunde å bytte leverandør uten å måtte bytte utstyr, slik det er i andre markeder. I tillegg er, som NKOM selv påpeker, usikkerheten stor når det gjelder utbygging av fiber i områder hvor FMBB blir etablert. Dermed er en kundelevetid på 60 måneder vesentlig høyere enn hva man kan forvente. Som tilbyder mener vi at kundelevetiden må antas å være vesentlig kortere enn for en fiberaksess. Etter vårt syn bør dette være 36 måneder. Samtidig foregår det en rask utvikling på 5G-kompatiblet sluttkundeutstyr. Dette betyr at det over tid vil stilles nye og endrede krav til utstyret for at kundene skal kunne få fullt utbytte av 5G teknologien. Et slik eksempel er utvidelse av 5G tjenesten til millimeter-bølge frekvensene i 26GHz området. En videreutvikling av høyhastighets FMBB-tjenester i disse frekvensområdene vil også kreve nytt sluttbrukerutstyr, da dagens utstyr i markedet ikke støtter disse frekvensene. Dermed er det rimelig å anta at levetiden på utstyret til kundene vil være kortere, slik at oppstartskostnadene for en ny kunde må fordeles på kortere tid enn 60 måneder.

3.9 Rimelig avkastning på investert kapital

NKOMs betraktninger rundt avkastning på investert kapital bør sees i lys av ulike tilbyderes tilgang til «billig» kapital. Som ny tilbyder er tilgangen til kapital vesentlig dyrere enn for en etablert aktør. Nedbetalingsløsningen til Telenor bør hensyn tas i marginskvismodellen og avkastningskravet må være 50% høyere enn det som ligger til grunn i WACC.

Vi ber om at denne henvendelsen prioriteres, og ber om å holdes løpende orientert. På forhånd takk.

På vegne av Jet Nett AS,

Subhan Malik
Daglig leder